I-3-2002

Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres?

par Benoît Lévesque

Communication présentée au Colloque du CQRS au Congrès de l'ACFAS, le 15 mai 2001 sous le thème : « Le développement social au rythme de l'innovation ».

mai 2002

ISBN : 2-89276-229-4

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

C'est avec grand plaisir que j'ai accepté d'intervenir sur la question de l'innovation sociale dans les entreprises de l'économie sociale. Ces deux termes désignent des réalités qui ont des liens étroits mais non exclusifs. Dans cette visée, je voudrais montrer d'une part que l'économie sociale est par définition innovatrice puisqu'elle tente habituellement de répondre à des besoins ou à des aspirations non satisfaits par le marché ou l'État et, d'autre part, que le « nouveau capitalisme » fait appel de plus en plus aux innovations sociales pour relever le défi d'une concurrence exacerbée par l'ouverture des marchés et pour tirer pleinement profit du potentiel des nouvelles technologies (Boltansky et Chapiello, 1999). Sous cet angle, les entreprises capitalistes sont sociales du point de vue tant des inputs que des outputs comme le révèle entre autre la sociologie économique (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001). Toutefois, les entreprises capitalistes ne reconnaissent cette dimension sociale ni pour la répartition du pouvoir, ni pour le partage des profits; seule l'économie dite sociale le reconnaît explicitement par ses règles, ses valeurs et pratiques (Vienney, 1994; Desmoustier, 2001). Pour l'étude des innovations sociales, le *Centre de recherche sur les innovations sociales* (CRISES[1]) que je dirige, fait porter ses recherches non seulement sur l'économie sociale mais également sur les entreprises capitalistes et les entreprises publiques.

Mon exposé sera divisé en trois parties. Dans une première, je voudrais présenter le cheminement du CRISES pour préciser ce que nous entendons par innovations sociales. Dans une deuxième partie, je m'efforcerai de montrer comment et pourquoi les innovations sociales occupent une place plus importante dans le nouveau capitalisme. Dans une troisième partie, je tenterai de mettre en lumière le potentiel d'innovation sociale que représente ce que nous appelons « l'économie sociale », et cela tant d'un point de vue micro que d'un point de vue macro.

---

1 *Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats* (CRISES). Voir notre site : www.unites.uqam.ca/crises

* Il a été reconnu récemment comme Regroupement stratégique par le Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture.

1- D’un collectif à un centre interuniversitaire de recherche sur les innovations sociales

Autour des années 1986-88, quelques collègues de l’UQAM, de l’UQAH et de l’UQAR ont formé un collectif, le CRISES (alors *Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats*) pour mener des recherches sur les expérimentations et les innovations sociales dans les entreprises capitalistes comme dans l’économie sociale. Ce collectif est devenu par la suite un centre interuniversitaire réunissant près d’une trentaine de chercheurs provenant de huit institutions universitaires.* Entre temps, les innovations sociales sont devenues à la mode comme en témoignent entre autres le Forum international de l’innovation sociale, les études de l’OCDE de même que celles du Conseil de la science et de la technologie (2001) et du Groupe de travail sur l’innovation sociale (Bouchard, 1999), sans oublier la *Politique québécoise de la science et de l’innovation* du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie (Gouvernement du Québec, 2001).

Au début des années 1980, les chercheurs qui faisaient de l’innovation sociale l’objet principal de leurs recherches se retrouvaient doublement à contre-courant. En premier lieu, ils se retrouvaient en opposition aux approches critiques telles que portées par les chercheurs militants dont nous étions parties. En effet, depuis les années 1970, les chercheurs engagés socialement se préoccupaient non pas d’innovation sociale mais de changement révolutionnaire, soit la prise du pouvoir de l’État par les classes populaires avec comme visée la socialisation des moyens de production (cette orientation entraînait une **survalorisation du politique** et l’adoption de stratégies d’affrontement, tels le syndicalisme de combat et la lutte des classes; voir certains des ouvrages de nos collègues Louis Gill et Jean-Marc Piotte). Dans cette visée, les chercheurs militants étaient au service d’une cause, donc travaillant en fusion virtuelle avec les organisations plutôt qu’en partenariat avec elles.

En deuxième lieu, sur le terrain académique, les chercheurs préoccupés d'innovations sociales se retrouvaient également à contre-courant par rapport aux chercheurs orientés plutôt vers l'étude des innovations technologiques que vers les innovations sociales (bien que tous soient d'accord pour dire que les deux sont intimement liées). Nous n'étions pas les seuls à remettre en question cette **survalorisation des innovations technologiques** par rapport aux innovations sociales. Quelques études dont le rapport Riboud en France (1987) et les analyses de Philippe d'Iribane (1987) affirmaient d'une part que le succès des innovations technologiques dépend souvent des innovations sociales et que, d'autre part, le modèle japonais reposait moins sur l'intensité technologique que sur des capacités de mobilisation des ressources humaines que permettent ses institutions et sa culture (Coriat, 1991). Cette perspective inspira nos recherches sur la modernisation sociale des entreprises québécoises que nous avions commencées au milieu des années 1980 (Bélanger, Grant et Lévesque, 1994).

Plus explicitement encore, nos préoccupations se portaient plutôt sur **ce qui se refait dans la société et l'économie que sur ce qui se défait** (tout en sachant que la plupart de ces créations étaient destructrices). Nous voulions établir des passerelles entre les rapports de travail et de production, d'une part, et les rapports des usagers et de consommation, d'autre part. En d'autres termes, nous cherchions à établir des passerelles entre le développement économique et le développement social comme permettait de le faire la notion d'économie sociale (qui n'était pas encore à la mode, du moins au Québec). Plus largement encore, nous voulions établir un lien entre les innovations sociales (niveau micro) et les transformations sociales (niveau macro), d'où l'idée de modèle québécois (Bélanger et Lévesque, 1995; Lévesque, 2001; Bourque, 2001).

Progressivement, nous nous sommes intéressés particulièrement aux innovations sociales faisant appel, sans doute différemment, à des **acteurs collectifs** : 1) les syndicats dans le travail et l'emploi, 2) les groupes communautaires et de femmes dans les services aux personnes, 3) les collectivités locales, les groupes communautaires, les syndicats dans le développement local. Ce faisant, nous avons eu tendance à définir les

innovations sociales, sans se soucier trop de la littérature spécialisée sur les innovations puisque cette dernière tendait à situer ses analyses sur ce qui se passe en amont (conditions sociales favorisant les innovations) ou en aval des innovations (les impacts sociaux). Sans doute à tort, nous avons eu tendance à accorder peu d'attention à la littérature sur les systèmes d'innovations, notamment aux contributions des néo-schumpeteriens et des évolutionnistes. Il nous apparaît maintenant important d'y revenir.

Comme on le sait, Schumpeter (1893-1950) est auteur incontournable pour l'étude des innovations bien qu'il situe ces dernières exclusivement dans une économie marchande et en référence à un entrepreneur capitaliste[2]. Par définition, l'entrepreneur schumpeterien est un innovateur de sorte que s'il cesse d'innover, il cesse par le fait même d'être entrepreneur pour devenir, par exemple, un simple gestionnaire (Schumpeter, 1991, 1946). Pour lui, l'entrepreneur est d'abord **un individu** qui pense autrement que les autres, un individu suffisamment fort pour supporter le rejet que provoque l'innovation. Outre les nouveaux produits et les nouveaux procédés, les nouvelles combinaisons constituent des innovations. Comme on l'entrevoit, l**'idée d'entrepreneur social** (Thake et Zadek, 1996) est absente de cette analyse dans la mesure où elle renvoie aussi bien à des collectifs qu'à des individus, dans la mesure également où elle peut prendre forme dans des activités non marchandes.

Cependant, il existe d'autres éléments importants chez Schumpeter comme l'idée que les innovations apparaissent généralement en **grappes**, dans une période de crise et autour d'une industrie ou d'une branche d'activités. Comme les périodes de crise résultent en partie de la diffusion des innovations (les innovateurs ont été imités) et de l'épuisement des gains de productivité, la relance ou la sortie de crise économique passe par une grappe de nouvelles innovations, d'où les concepts plus récents de **nouveaux sentiers d'innovations** ou encore de nouveaux paradigmes socio-techniques qui élargissent le

2 Pour Schumpeter, l'entrepreneur est motivé moins par le profit que par le projet de sorte qu'il est inspiré non seulement par la rationalité, la maximisation du profit, mais aussi par une certaine irrationalité, un rêve. Ce faisant, l'entrepreneur ne l'est que dans la mesure où il innove. Voir B. Lévesque (2002), Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement, Montréal, Cahier I-02-2002 de l'ARUC-ÉS, 37 p.

champ des possibles (Freeman, 1991). Avec les institutionnalistes, certains évolutionnistes et néo-schumpeteriens ajouteront le concept de **systèmes sociaux**

d'innovations (Amable et alii, 1997) et de nouvelles gouvernances (Paquet et Roy, 1996; Archibald, Galipeau et Paquet, 1990**).** Nous pensons qu'une bonne partie de ces notions et concepts peuvent être adaptés pour l'étude des innovations sociales, mais à condition de bien prendre acte des nouveaux rapports que l'économique et le social entretiennent et même de la redéfinition de l'économie et du social que suppose le nouvel esprit du capitalisme. Sous cet angle également l'économie sociale peut constituer un quasi laboratoire susceptible d'inspirer l'ensemble de la société et de l'économie.

Par conséquent, jusqu'à tout récemment, nous avons étudié les innovations sociales d'un point de vue plutôt sociologique selon trois niveaux d'analyse (ou même quatre puisque nous tentons de rendre compte des conditions d'émergence données par l'environnement) :

- Premier niveau d'analyse, celui des **acteurs collectifs et** des **rapports sociaux**, des nouvelles valeurs, des nouveaux projets, des nouvelles aspirations, etc. concernant le travail, les services aux personnes et le territoire. Il s'agit de voir comment les acteurs participent à un nouveau paradigme de développement, leur poids pour favoriser les innovations, les types d'alliance, la forme des mises en rapport : affrontement, coopération conflictuelle, concertation, partenariat.

- Deuxième niveau d'analyse, celui des **innovations institutionnelles,** des systèmes de règles, de partages des droits et responsabilités, des systèmes de gestion des conflits, du système politique sans lequel aucune organisation et association ne fonctionneraient. Ce niveau est souvent exclu des études sur les innovations puisqu'il est généralement considéré comme relevant de l'environnement devant lequel les individus innovateurs doivent s'adapter. Selon notre approche, les acteurs sociaux comme les grandes entreprises tentent de transformer cet environnement, en produisant soit des déviances institutionnelles, soit en imposant des nouvelles règles ou encore en mettant

en place des alliances pour y arriver (les Cris de la Baie James avec les producteurs américains dans le domaine du bois d'œuvre ou encore des écologistes avec les conservateurs). Les institutions sont ainsi transformées par des demandes de participation ou d'inclusion aussi bien par les travailleurs, les usagers et clients que par les régions et collectivités locales. En accord avec les institutionnalistes, nous supposons que les innovations peuvent se produire aussi bien au sein des innovations qu'avec leur aide, sans négliger pour autant les innovations institutionnelles comme telles (Tallard, Théret et Uri, 2000 :15).

- Troisième niveau d'analyse, celui des innovations organisationnelles, des formes de la division et de la coordination du travail, des modes de gestion, des modalités de coordinations et des interactions sociales. C'est le lieu également des apprentissages collectifs et des formes de gouvernance. Les innovations organisationnelles peuvent être analysées aussi bien à partir des théories des organisations (Minzberg, 1982; Crozier et Friedberg, 1977) que celles des conventions (Salais et Storper, 1993), sans oublier les études en termes de réseau (Granovetter, 1973 et 1985) et de travail réflexif (Giddens, 1998; Beck, 2001, 1986).

Ces divers niveaux ou dimensions d'analyse permettent également de caractériser le modèle de développement qui repose sur des compromis entre acteurs sociaux, des institutions ou systèmes politiques et sur des organisations et une culture. Ce faisant, les innovations sociales peuvent être étudiées non seulement de façon isolée ou d'un point de vue micro, mais également d'un point de vue macro, soit du point de vue des **transformations sociales**. Ainsi, de 1986 à 2001, nous avons identifié trois grandes périodes d'innovations sociales (nous nous en tiendrons ici principalement au domaine de l'économie sociale[3]).

[3] Si l'on veut une analyse qui couvre non seulement l'économie sociale mais aussi les entreprises capitalistes, voir entre autres Bourque, 2000 et Lévesque, 2001.

- une première, 1968-1975, où dans la mouvance du mouvement contre-culturel, les expérimentations et innovations sociales sont portées par une nouvelle classe instruite (que certains appelaient la nouvelle petite bourgeoisie) qui met de l'avant de nouvelles valeurs comme en témoignent différemment la contre culture de la fin des années 1960 (refus de la consommation de masse) et les expériences d'autogestion (refus du travail monotone et des formes autoritaires d'encadrement). Les innovations sociales se veulent alors en opposition au modèle dominant de la consommation et production de masse (critique artistique, Boltanski et Chapiello, 1999). On veut travailler autrement (crise du travail) ou même vivre autrement… Au cours de cette période, plusieurs chercheurs prendront le maquis, deviendront des établis, des communards, des militants qui épousent la cause! Vers la fin de cette période, une certaine radicalisation se manifeste sur le terrain politique (Pour avoir été partie prenante de cette militance, j'ai relu récemment l'autocritique réalisée au début des années 1980 et dont j'étais un des co-auteurs avec Yves Vaillancourt et Jacques Boucher : une des conclusions de ce bilan était de quitter ce « terrain miné »pour s'engager dans la recherche et, éventuellement, pour renouveler les pistes d'action).

- une deuxième, 1975-1985, où les innovations viennent moins de la critique et des aspirations que de la nécessité, de la crise de l'État-Marché ou mieux du couple coordination marchande et coordination bureaucratique (hiérarchie privée et hiérarchie publique), de la crise également de l'arrimage développement économique-développemement social, à travers une redistribution étatique et le soutien à la demande. Deux filières d'innovations sociales : d'abord, pour répondre moins à la crise du travail (refus du travail monotone) qu'à la crise de l'emploi, surgiront des innovations sociales dans le domaine de la création d'emploi et du développement économique; ensuite, moins par refus du fonctionnement bureaucratique qu'en raison de l'absence de l'État devant de nouvelles

demandes sociales, surgiront des innovations sociales dans le domaine du développement social et dans les services aux personnes. Période difficile mais féconde en termes d'innovations sociales; ces dernières prennent alors la forme d'expériences pilote et sont donc faiblement institutionnalisées comme on peut l'observer pour les Cliniques populaires, les premières garderies, le développement économique communautaire, le Fonds de solidarité, etc.

- une troisième période, 1990-2000, une période non plus de crise mais une période de mutations où l'on assiste à un début de reconfiguration de l'État, à l'émergence de nouvelles formes de régulation, de nouvelles modalités de coordination et de nouveaux modes de gouvernance. Dans ce contexte de mutations, les innovations sociales ne sont plus à la marge comme dans la contre-culture ou dans la critique artistique dans les années 1968-1975. Les innovations sociales sont désormais parties prenantes de l'émergence d'une nouvelle configuration du capitalisme et dont les contours demeurent mouvants et variables selon les divers niveaux d'analyse :

  au niveau des acteurs sociaux, relevons de nouveaux acteurs, notamment ceux de la société civile, les ONG, les autochtones, les groupes de femmes, etc.;

  au niveau du système politique, une reconfiguration des pouvoirs entre les États-nations, les instances mondiales et continentales, les collectivités locales et régionales;

  au niveau des formes organisationnelles, relevons de nouvelles modalités de coordination et de gouvernance (stakeholders et société civile), redéfinition non seulement des rapports entre social et économie mais également de ce qu'on entend par social et par économie.

2- Les innovations sociales au cœur de la nouvelle économie capitaliste

Si les années 1980 peuvent être caractérisées comme la fin d'une époque, **les années 1990 représentent le début d'une période de mutations** comme le montrent bien diverses analyses, telles celle de Boltanski et Chapiello (1999) sur « le nouvel esprit du capitalisme », celle de Beck (2001, 1986) sur « la société de risque » ou encore celle de Touraine (1992) sur les économies administrées. Ces mutations portant entre autres sur :

- de nouvelles **configurations spatiales des rapports** entre l'État-nation et le local à partir de la mondialisation et des nouvelles technologies d'information qui font appel simultanément au marché, à l'État et à la société civile et qui favorisent, au plan organisationnel, de **nouvelles formes de gouvernance** reposant sur la diversité des parties prenantes (*stakeholders*).

- de nouveaux **rapports de production** qui misent à la fois sur la flexibilité et l'intégration que rendent possibles les NT mais exigeant par le fait même une forte implication des travailleurs; d'où d'ailleurs une liaison nouvelle entre modernisation technique et modernisation sociale, entre innovations techniques et innovations sociales.

- de nouveaux **rapports de consommation** qu'encouragent des usagers et des clients préoccupés de la diversité et de la qualité des produits; d'où la popularité de la réingénierie des structures organisationnelles et d'affaires (réorganisation donc des activités sont désormais orientées explicitement vers les clients) de sorte que l'économie dans son ensemble tend à devenir une « économie de services » (on achète moins une auto que des services après vente) (Gadrey, 1996).

- de nouveaux rapports entre les entreprises, qui allient coopération et concurrence, et de nouveaux rapports entre ces dernières et leur milieu. La coopération et l'engagement à long terme avec les entreprises sous-traitantes sont recherchés d'autant plus que dans une économie ouverte, les incertitudes se

multiplient. De plus, une meilleure connaissance du fonctionnement des organisations révèle que la qualité de relations est productrice de valeurs ajoutées (Porter, 1990). De même la proximité peut grandement favoriser la coopération et la circulation de l'information; d'où l'émergence de technopoles, des cités du multimédia, des carrefours de la nouvelle économie, des communautés ingénieuses, etc. Par conséquent, les interdépendances non marchandes, les facteurs extra-économiques tels les apprentissages collectifs, la confiance et le capital social, deviennent sources d'avantages comparatifs pour une économie qui s'affirme quand même capitaliste. Redécouverte également de l'importance des milieux dits innovateurs et du capital socio-territorial, des institutions socio-culturelles et des communautés dites ingénieuses pour une économie misant sur le savoir et la connaissance (Landry, Amara et Lemari, 2001).

En somme, à côté du marché (concurrence au plan horizontal qui fonctionne en principe sans engagement social) et de la hiérarchie (pouvoir autoritaire et vertical qui mise sur la contrainte, voire la coercition), s'imposent d'autres modalités de coordination plus performantes dans le cadre d'une économie misant sur l'innovation et devant faire appel à une rapidité de réaction et d'adaptation (Boyer et Hollingsworth, 1997; Lévesque, 2001a). D'une part, ces nouvelles modalités s'appuient sur l'engagement des personnes et des communautés contrairement au marché; d'autre part, elles font appel à l'horizontalité contrairement aux hiérarchies privées et à l'État. Ces nouvelles modalités qui s'imposent quasi instinctivement dans le cadre d'une économie de plus en plus réflexive, sont les associations, les alliances, les réseaux et le partenariat, autant de modalité dont le contenu social est déterminant. Si telles sont bien les tendances lourdes du nouveau modèle en émergence, cela signifie au moins deux choses qui ont de fortes incidences pour repenser les innovations sociales :

une **reconfiguration des rapports entre le social et l'économique** pour l'ensemble de l'économie Dans l'ancien modèle keynésien, on supposait qu'il fallait miser sur le développement économique pour penser ensuite le développement social puisque ce dernier était défini en termes de redistribution.

Dans la configuration émergente, le social est non seulement un output (un produit dans le sens de résultat), mais il est un input (partie prenante des avantages comparatifs).

une **redéfinition du social et de l'économique** et pas seulement la reconfiguration de leurs rapports. Désormais et de manière tendancielle, **l'économie** ne peut plus être définie exclusivement en termes marchands puisqu'elle fait également appel à des ressources non marchandes et au non monétaires (économie substantive dans le sens de Polanyi ou encore économie plurielle) et qu'en plus le mécanisme de la concurrence en termes de régulation est complété par de nombreuses formes de coopération qui relèvent du social. De même, le **social** ne peut plus être défini exclusivement comme un coût ou une dépense puisque désormais il constitue un capital social, une source d'avantages comparatifs, un lieu d'investissement favorisant un retour élevé sur investissement. Enfin, la prise en charge du social dans l'investissement devient également une condition *sine qua non* pour la survie de l'humanité comme le suggère bien la problématique du développement durable.

Il demeure tout de même paradoxal qu' « au moment même où le capitalisme (néolibéral) conquérant semble s'imposer dans le champ économique, la nécessité d'interventions sociales dont il prétend pouvoir se passer prend une ampleur jamais atteinte » (Draperie, 2000 :7). Avant le capitalisme, il n'était pas question d'économie sociale puisque l'économie n'existait pas comme sphère séparée et autonome (Gueslin, 1998). L'économie était encastrée dans les rapports sociaux. Avec le capitalisme, l'économie en arrive sur quelques siècles à être définie comme exclusivement marchande, soumise à l'autorégulation marchande, échange sans engagement qui ne peut fonctionner que si la concurrence est la plus pure et la plus parfaite. C'est ce que Polanyi a analysé dans la grande transformation (Polanyi, 1983, 1944). Cette autorégulation marchande qui n'aurait duré qu'un siècle, de 1830 à 1930, serait en grande partie responsable des deux premières guerres mondiales et d'une grande crise économique. Mais, suite à la crise des années 1930, les hommes politiques et les

économistes reconnaissent la nécessité de compléter le marché par la régulation étatique, le couple État-Marché, donnant ainsi un fondement à ce qu'on appellera une économie mixte. Cinquante ans plus tard, nous assistons à l'émergence d'une nouvelle économie mixte qui s'élargit pour inclure non seulement les entreprises capitalistes et publiques mais également des entreprises dites d'économie sociale.

Comme nous venons de le suggérer, la nouvelle économie capitaliste est de plus en plus sociale tant par ses inputs que par ses outputs, mais il faut ajouter immédiatement que **cette dimension sociale n'est pas reconnue par les entreprises capitalistes: elle est plutôt occultée au profit du marché (ex. les statistiques nationales)**. Dans l'entreprise capitaliste, le pouvoir et les profits sont attribués exclusivement aux actionnaires. Les conséquences sociales positives ou négatives de ses activités sont considérées comme des externalités (elles échappent au calcul comptable). On assiste sans doute à un début de reconnaissances avec les approches en termes de *stakeholders* (parties prenantes) et de bilans sociaux et de responsabilités sociales des entreprises, mais ces reconnaissances sont bien minces. Elles relèvent généralement du bon vouloir des dirigeants quand ce n'est pas simplement de l'ordre du marketing.

3- L'économie sociale et les innovations sociales

Ce que nous appelons « économie sociale », c'est cette partie de l'économie qui reconnaît explicitement la dimension sociale de l'économie (Bruyn, 1977) . En premier lieu, cela commence par une **autre définition de l'économie**. Au lieu de définir l'économie d'un point de vue **formel** (en termes de calcul ou de choix rationnel entre des besoins illimités et des ressources rares), elle sera définie d'un point de vue **substantif**, i.e. comme production concrète de biens et de services et comme plurielle dans ses formes : marchandes, non marchandes (redistribution) et non monétaires (réciprocité et don). En deuxième lieu, la reconnaissance de la dimension sociale sera explicitée par les **règles** (statuts juridiques divers : OBNL, Coopérative, Mutuelles, conventions d'actionnaires), par les **valeurs** (finalité de services aux membres ou à la collectivité plutôt que profit, autonomie de gestion pour la distinguer

par des organisations politiques ou religieuses, par le processus de décision démocratique, la primauté des personnes et du travail sur le capital, la répartition des revenus) et par des **pratiques** dont la base est donnée par la combinaison d'une association et d'une organisation productive qui peut être entendue au sens large.

Historiquement, on peut identifier diverses générations d'économie sociale qui émergent pour la plupart dans un contexte de crises économiques et sociales qui donnent naissance à de **nouvelles nécessités**, sans interdire pour autant de **nouvelles aspirations** (Demoustier, 2001; Lévesque et Mendell, 1999). Ces diverses générations d'économie sociale correspondent aux grappes d'innovations identifiées précédemment à partir de Schumpeter et de ses disciples. La spécificité des entreprises d'économie sociale est donnée par la dimension collective ou associative, ce qui n'exclut pas la possibilité que certains individus ou groupes d'individus jouent le rôle **d'entrepreneurs sociaux** (Thake et Zadek, 1996; Lévesque, 2002).

Dans le contexte actuel de grandes transformations, quatre grands types d'initiatives relevant de l'économie sociale émergente peuvent être identifiés. Ces quatre types d'initiatives résultent de la combinaison de deux séries de dimensions : d'une part, les raisons qui donnent sens au projet d'entreprise (ex. répondre à des situations d'urgence sociale ou encore réaliser un projet répondant à de nouvelles valeurs, de nouvelles aspirations); d'autre part, la prédominance des formes d'activités mises de l'avant (ex . forme marchande ou forme non marchande).

Les transformations sociales en cours ont entraîné la croissance des inégalités sociales, une montée du chômage, une nouvelle pauvreté, une exclusion sociale et géographique, une réduction des services collectifs et un ensemble de dégâts qui constituent autant de situations d'urgence. En somme, **un nouveau contexte de nécessité** donnant lieu à une multitude d'initiatives de la part de la société civile alors que ni l'État, ni les entreprises n'offrent de solutions à ces nouveaux besoins, au moins à court et moyen terme. Parmi les initiatives qui cherchent à répondre à ces situations d'urgence, mentionnons à titre d'exemples, les centres d'accueil pour les itinérants, le logement social, les banques

alimentaires, les restos populaires, les friperies, les cercles d'emprunt, les entreprises d'insertion, etc.

La nouvelle économie sociale ne se limite pas à répondre aux situations d'urgence. En effet, parce que les associations qui lui donnent naissance (y compris en situation d'urgence) sont soutenues par de nouveaux mouvements sociaux (ex. mouvements féministes, mouvements écologiques, mouvements culturels, mouvements régionalistes), les expérimentations et les initiatives sont également alimentées par **des aspirations pour une autre société ou encore pour vivre et travailler autrement**. Sous cet angle, le nouveau contexte offre également des opportunités pour repenser le développement à partir d'initiatives généralement locales. Ce contexte n'échappe pas aux promoteurs de la nouvelle économie sociale qui sont motivés principalement par des aspirations pour plus de démocratie, pour une société reconnaissant la place des femmes, pour une société plus équitable, pour un développement durable, etc. À titre d'exemples d'initiatives apparemment inspirées principalement par de telles aspirations, relevons les expérimentations dans le domaine de l'éducation et de la santé alternatives, le commerce équitable, les entreprises favorisant le recyclage (ex. les ressourceries) ou encore une agriculture biologique, le tourisme social et alternatif, les entreprises autogérées, l'épargne et l'investissement solidaire, etc.

L'économie sociale et solidaire qui émerge sous l'impulsion de la nécessité ou des aspirations, relève de **l'économie plurielle** dans la mesure où elle réussit à mobiliser des ressources provenant du marché, d'une redistribution alimentée par l'État, de la réciprocité et même du don de la part d'individus ou de collectivités relevant de la société civile (formes marchandes, formes non marchandes et formes non monétaires) (Laville, 1992). Mais, comme l'indique le tableau 1, la forme dominante des activités peut être parfois marchande, parfois non marchande . Dans cette visée, les initiatives de l'économie sociale et solidaire peuvent s'inscrire principalement **dans le développement social** comme réponse à la crise de l'État providence (ou à son absence dans les pays du sud) ou encore dans le **développement économique** comme solution à la crise de l'emploi ou même du travail (Comeau et alii, 2001). Ces différences doivent

être prises en compte puisque du point de vue de l'entrepreneuriat (et donc de l'innovation sociale) et de la démocratie, les défis varient selon la forme dominante des activités: dans le cas du développement social à dominante non marchande, l'autonomie peut être menacée par le contrôle étatique, d'où le danger d'instrumentalisation; dans le cas du développement économique à dominante marchande, la menace vient de l'envahissement du marché, danger également de la sous-traitance. Mais, dans tous les cas, les initiatives se doivent de miser sur une économie plurielle selon des dosages variables entre le marchand, le non marchand et le non monétaire. Selon les étapes de développement des organisations et des entreprises, la part des diverses contributions pourra également varier considérablement.

Cette distinction de quatre types d'organisations de l'économie sociale ne doit pas être rigidifiée ou utilisée pour hiérarchiser les initiatives et expérimentations puisque d'une part, les situations peuvent évoluer d'autant plus qu'il existe des expérimentations hybrides où nécessités et aspirations sont intimement liées; d'autre part, le développement économique et le développement social sont de moins en moins des réalités séparées dans la perspective du développement local (Lévesque, 2001).

Par ailleurs, **du point de vue des transformations sociales**, cette typologie des organisations de l'économie sociale permet de mettre en lumière la place et le rôle différents qu'une société peut accorder à l'économie sociale (Vaillancourt et Laville, 1998 ; Lévesque et Mendell, 1999). Selon nos analyses, la promotion de l'économie sociale qui est faite par les néolibéraux, porte sur une économie sociale tronquée. En effet, les néolibéraux ont tendance à réserver l'économie sociale exclusivement pour les pauvres, soit une économie sociale de misère et de services de bas de gamme comme c'est souvent le cas aux États-Unis. L'économie sociale est alors circonscrite au seul domaine de la seule nécessité (voir la partie gauche du schéma) et donc amputée des initiatives relevant des aspirations (partie de droite du schéma). Par conséquent, pour le néolibéralisme, les initiatives relevant de la nécessité sont non seulement séparées de celles inspirées par des aspirations, mais les aspirations ne devraient s'exprimer qu'à

travers les seules entreprises capitalistes, réduction donc des aspirations à l'enrichissement individuel.

Une vision progressiste ou social-démocrate renouvelée se doit de favoriser les quatre types identifiés. Au lieu de constituer un ghetto, l'économie sociale serait en interface avec l'État comme avec le marché de sorte que son développement exigerait des réaménagements significatifs de l'un comme de l'autre (Lévesque, 1997). Au Québec, la nouvelle économie sociale est présente dans chacune de ces quatre catégories selon diverses modalités institutionnelles relativement favorables. Dans cette visée, nous avançons avec d'autres l'hypothèse d'un « modèle québécois » d'économie sociale sans doute émergeant (Vaillancourt, 2001; Favreau et Vaillancourt, 2001; Lévesque et Ninacs, 2000). Pour s'épanouir, ce modèle a besoin d'un environnement favorable et de conditions spécifiques de soutien. À cette fin, les entreprises d'économie sociale doivent être soutenues et reliées entre elles, d'abord à l'échelle de la société québécoise et des secteurs d'activités, mais aussi à l'échelle des collectivités locales.

À l'échelle du Québec, le **Chantier de l'économie sociale** et le **Conseil de la coopération du Québec** (CCQ) constituent des instances de gouvernance relativement autonomes bien que reconnues et soutenues par l'État. À l'échelle des secteurs, on retrouve de très nombreux **regroupements sectoriels** qui se préoccupent de conditions de développement des entreprises de leur secteur, dans le domaine économique (ex. Conférence des coopératives forestières ou encore Regroupement des ressourceries) comme dans le domaine social (ex. les Centres de petite enfance, le logement social et communautaire). À l'échelle des collectivités locales, le **Centre local de développement** (**CLD**) constitue une forme de gouvernance locale qui a entre autres pour mission de prendre en considération les besoins de développement de cette forme d'entreprise. Comme c'est principalement à l'échelle locale et des secteurs que les entrepreneurs d'économie sociale doivent d'abord se positionner, c'est donc à ces deux niveaux qu'il faut penser des articulations au plan des **ressources techniques** spécialisées de même que **des financements** appropriés comme c'est le cas avec le RISQ (Réseau d'investissement social du Québec). Sur ce point, l'économie sociale est

en droit de recevoir autant que les entrepreneurs privés, voire plus en raison de sa mission sociale et de règles qui empêchent l'appropriation privée. Enfin, il faut penser des **arrimages**, notamment avec le secteur public mais également avec le secteur privé, sans oublier les universités comme c'est le cas avec l'Alliance de recherche Universités-Communautés (ARUC) en économie sociale.

Un environnement favorable constitue une condition indispensable pour que l'économie sociale donne tout son plein potentiel en termes d'innovation et de transformation sociale. Sans reprendre les définitions de l'innovation, retenons que l'innovation sociale suppose la **capacité de penser le nouveau,** de le rendre concret en l'expérimentant et éventuellement de le diffuser, voire d'influer sur la transformation de la société et de l'économie dans son ensemble. Sous cet angle, l'économie sociale comme entreprise et comme secteur représente une sorte de laboratoire. En effet, l'économie sociale repose sur l'association de personnes qui se mobilisent généralement pour relever le défi des besoins et aspirations non satisfaits par le marché et/ou l'État.

Au plan de l'innovation, les forces de l'économie sociale comme entreprise ou organisation, prises individuellement sont :

la proximité des besoins nouveaux et des aspirations nouvelles qui permet de chercher et souvent de trouver des solutions inédites très rapidement;

la **capacité de mobilisation** de ressources diverses (hybridation : marchande, non marchande, non monétaire) cette capacité repose sur l'alliance d'acteurs provenant de milieux différents mais réunis autour d'un projet lui-même mobilisateur (du point de vue de la nécessité et/ou des aspirations);

de **règles** qui permettent de maintenir la participation et l'équité à l'égard des appropriations individuelles;

la **prise en charge du social et de l'économie**, des externalités et du long terme (vs volatilité et versatilité du marché) permet un calcul plus juste de la viabilité d'un projet;

prise en charge d'activités nécessaires mais non satisfaites par le marché ou l'État.

Par ailleurs, l'économie sociale présente des faiblesses du point de vue des innovations :

elle ne peut réussir dans tous les secteurs, ne serait-ce qu'elle ne peut s'introduire spontanément dans les secteurs à forte capitalisation (v.g. production d'auto);

elle ne peut apporter, à l'échelle de la société, une solution à la pauvreté puisqu'elle repose sur la réciprocité, au moins au départ (et donc ne peut prendre la relève de la redistribution assurée par l'État);

elle apparaît souvent dans des créneaux délaissés par l'État et par les marchés (danger toutefois d'instrumentalisation par l'État et de sous-traitance par le marché);

elle éprouve des difficultés à mobiliser les ressources financières autres que les prêts, les subventions et les dons pour la bonne raison qu'elle secondarise le capital par rapport aux personnes;

elle suppose un soutien pour être mise en opération en raison d'une complexité résultant d'une internalisation d'externalités et d'une insertion de populations autrement exclues (logement social et coopératif : GRT);

elle exige un fort investissement dans la formation et un apprentissage pour un fonctionnement démocratique, condition sine qua non pour tirer profit de la formule associative;

enfin, elle ne réussit souvent que difficilement à s'évaluer autrement que les autres entreprises et organisations (l'évaluation sociale est stratégique).

Enfin, pour devenir une force d'innovation et de transformation à l'échelle de la société, l'économie sociale ne peut s'isoler, elle doit pouvoir également s'inscrire dans ce qu'on pourrait appeler le système québécois d'innovation sociale. Ce système suppose éventuellement une **gouvernance nationale** relativement autonome (comme a pu le constituer le Forum pour l'emploi) mais reconnue par l'État, une instance qui ferait une place de choix à l'économie sociale et aux grandes organisations collectives (entreprises publiques, universités, syndicats et autres acteurs collectifs). Dans une telle instance, « les relations entre gouvernements, entreprises et société civile entraînent une véritable

coévolution » (Archibald et alii, 1990). Elle pourrait être complétée par des **gouvernances régionales, voire locales de l'innovation,** qui constitueraient autant de forums et de systèmes de discussion et de lieux d'apprentissage. En effet, « le forum où l'apprentissage a la plus grande probabilité de se faire est celui des blocs de développement, des forums infra-nationaux, des districts technologiques, c'est-à-dire au niveau des réalités méso-économiques » (Paquet et Roy, 1996).

CONCLUSION

- Si l'on prend en considération les transformations en cours des modes de régulation et des modes de gouvernance, nous ne pouvons, par exemple, identifier les innovations sociales au seul domaine de l'économie sociale et encore moins au seul domaine du non marchand et au seul domaine des services aux personnes. Et cela même si nous définissons les innovations sociales de façon large comme de nouvelles façons de faire, de nouvelles pratiques sociales, de nouvelles combinaisons, de nouvelles approches, de nouveaux concepts, comme des savoir-faire et des habilités nouvelles à répondre à des problèmes relevant du social. Pourquoi? Principalement parce que le social et l'économique entretiennent des rapports de plus en plus étroits et que leur contenu est redéfini dans le sens de frontières floues.

- Nos recherches laissent supposer qu'au Québec l'économie sociale occupe un espace intéressant du point de vue des innovations et transformations sociales : en premier lieu, elle ne se limite pas aux miséreux comme en témoignent les Centres de petite enfance; en deuxième lieu, elle est activement en **interface** avec les autres secteurs économiques que sont le secteur privé et le secteur public; en troisième lieu, l'existence des éléments pouvant constituer un système d'économie sociale : instances spécifiques (ex. le Chantier de l'économie sociale, le Conseil de la coopération), lois, financement, soutien, etc. Tout cela n'a pu se constituer que parce que l'économie sociale québécoise a pu s'appuyer sur une coalition d'acteurs sociaux (syndicats, groupes communautaires, groupes de femmes, groupes

écologiques) comprenant même certaines organisations patronales et grandes entreprises.

- Cela dit, un pas important pourrait être encore franchi pour faire en sorte que les innovations mises au point par les entreprises d'économie sociale contribuent davantage aux transformations de la société et de l'économie. S'il existe au Québec une grande diversité d'entreprises d'économie sociale qui présentent un grand potentiel d'innovation sociale (certaines répondant à des situations d'urgence, d'autres étant portées par des aspirations non satisfaites), il n'en demeure pas moins qu'elles ne peuvent s'épanouir sans la mise en place de conditions de développement approprié. De plus, les innovations sociales qu'elles mettent de l'avant, peuvent dans bien des cas, influer positivement sur le secteur public et sur le secteur privé avec lesquels elles sont généralement en interface selon que leurs activités sont à dominante marchande ou non marchande. Sous l'angle des transformations sociales, des transformations qui touchent la société et l'économie dans leur ensemble, il y a avantage non seulement à ce que l'économie sociale se donne des instances spécifiques (ce qui est en grande partie réalisé), mais également qu'elle participe activement aux instances, gouvernances et forums voués à l'innovation (ce qui n'est pas encore acquis).

BIBLIOGRAPHIE

AMABLE, Bruno, Rémi BARRE et Robert BOYER (1997), *Les nouveaux systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica, 402 p.

ARCHIBALD, Clinton, Claude GALIPEAU, Gilles PAQUET (1990), « Entreprises, gouvernements et société civile : une approche coévolutive », *Gestion, revue internationale de gestion*, Novembre, vol. 15, no 4, pp. 56-61.

BECK, Ulrich (2001, 1986), La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité, Paris, Aubvier, 522 p.

BÉLANGER, Paul R., Michel GRANT et Benoît LÉVESQUE (dir.) (1994), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 324 p.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE, "La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique", in Jean-Pierre DUPUIS (Sous la dir.), *Le modèle québécois de développement économique*. Québec, Les Presses Inter Universitaires, 1995, pp.115-132.

BOLTANSKI, Luc et Ève CHIAPELLO (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 844 p.

BOUCHARD, Camil « L'innovation sociale existe-t-elle? », Interface, Vol. 18 no 6, pp. 41-42

BOUCHARD, Camil(1999) en collaboration avec le groupe de travail sur l'innovation sociale, *Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales. Contribution à une politique de l'immatériel*, Québec, Conseil québécois de la recherche sociale, 36 p.

BOURQUE, Gilles L. (2001), *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

BRUYN, Severyn T. (1977), *The Social Economy*, New York, Wiley.

COMEAU, Yvan et Benoît LÉVESQUE (1993), "Workers' Financial Participation in the Property of Entreprises in Quebec", in *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 14 no 2 (1993), pp. 233-250.

CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE (2001), Innovation et développement durable : l'économie de demain, Québec, Gouvernement du Québec, 116 p. (voir www.csat.gouv.qc.ca)

CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE (2001), *Pour des régions innovantes. Rapport de conjoncture 2001*, Québec, 262 p.

DESMOUSTIER, Danièle (2001*), L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros, 206 p.

CORIAT, Benjamin (1991), *Penser à l'envers. Travail et organisation dans l'entreprise japonaise*, Paris, Christian Bourgois, 186 p.

CROZIER, Michel et Erhard FRIEDBERG (1977), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 504 p.

DEMOUSTIER, Danièle, *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros, 206 p.

DRAPERIE, Jean-François (2000), « De nouvelles relations entre l'économie et la société », *Revue internationale de l'économie sociale*, Paris, No 275-276, pp.7-10.

FREEMAN, C. (1991), « Innovation, Change of Techno-economics Paradigm and Biological Analogies in Economics », *Revue économique*, no 2, mars 1991.

GADREY, Jean (1996), *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer, 358 p.

GIDDENS, Anthony (1998), *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press, 167 p.

GIDDENS, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (2001), *Savoir changer le monde. Politique québécoise de la science et de l'innovation*, Québec, ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, Québec, 168 p.

GRANOVETTER, Mark (1985), « Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, pp. 481-510.

GRANOVETTER, Mark (1973), The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.

GUESLIN, André (1998), *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica, 430 p.

HOLLINGWORTH, J.R. et R. BOYER (1997), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

KANTER, Rosabeth Moss (1999), «From Spare Change to Real Change », *Harvard Business Review*, May and June, pp. 122-132.

LANDRY, Réjean, Nabil AMARA et Moktar LAMARI (2001), « Capital social, innovation et politiques publiques », ISUMA, *Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques,* Vol. 2 no 1, pp. 63-71.

LAVILLE, Jean-Louis (dir) (1994), *L'économie sociale, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.

LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. BOURQUE, Eric FORGUES (2001), *La nouvelle sociologie économique. Originalité et diversité des approches*, Paris, Desclée de Brouwer, 268 p.

LÉVESQUE, Benoît (2002), *Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement*, Montréal, Cahier de l'ARUC (no I-02-2002), 33 p.

LÉVESQUE, Benoît (2002a), *Économie sociale et solidaire dans un contexte de mondialisation : pour une démocratie plurielle,* Montréal, Cahiers du CRISES, (Communication présentée à la 2e rencontre internationale tenue à Québec du 9 au 12 octobre 2001 sur le thème « Globalisation de la solidarité »), 31 p.

LÉVESQUE, Benoît (2001), *Le modèle québécois : Un horizon théorique pour la recherche, une porte d'entrée pour un projet de société?* Montréal, Cahier du CRISES, Working Paper no 0105, 31p.

LÉVESQUE, Benoît (2001a), « Le partenariat : une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisaiton. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale », *Annals of Public and Cooperative Economics* (Oxford, Blackwell), vol. 72, no 3, pp. 311-321.

LÉVESQUE Benoît (1997), « Démocratisation de l'économie et économie sociale », in G. Laflamme, P.-A. Lapointe et alii (sous la dir.), *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*, Québec, PUL, 1997, pp.87-123.

LÉVESQUE, Benoît et Margie MENDELL (1999), «L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche» in *Lien social et Politiques* (anciennement *Revue internationale d'action communautaire*), no 41 , pp.105-118.

MINTZBERG, H. (1982), *Structure et dynamique des organisations*, Paris, Les éditions de l'Organisation.

PAQUET, Gilles et Jeffrey ROY (1990), « Vers des méso-systèmes d'innovation et de gouvernance en Europe et en Amérique du Nord », in *Innovation, technologie et qualifications*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 37-59.

POLANYI, Karl (1983, 1944), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 420 p.

PORTER, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 856 p.

TALLARD, Michèle et Bruno THERET ET Didier URI (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, pp. 25-68.

RIBOUD, Antoine (1987), *Modernisation, mode d'emploi. Rapport au Premier ministre*, Paris, Christian Bourgois, 214 p.

SALAIS, Robert et Michael STORPER (1993), *Les mondes de production*. Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 468 p.

SCHUMPETER, Joseph A. (1991, 19946) *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University, 406-428

TALLARD, Michèle et Bruno THERET ET Didier URI (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, 455 p.

THAKE, Stephen et Simon ZADEK (1996), *Pratical People Noble Causes. How to Support Community-Based Social Entrepreneurs*. London, New Economics Foundation, 60 p.

THERET, Bruno (2000), « Institutions et institutionnalismes. Vers une convergence des conceptions de l'institution? », in Michèle TALLARD, Bruno THERET ET Didier URI (dir.), *Innnovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, pp. 25-68.

TOURAINE, Alain 1992), *Critique de la modernité*, Paris, Fayard, 462 p.

VAILLANCOURT, Yves et Jean-Louis LAVILLE (1998), "Les rapports entre associations et État: un enjeu politique", *Revue du MAUSS* Semestrielle (PARIS), No 11, pp. 119-135.

VIENNEY, Claude (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 140 p.

WHITE, William F. (1982), « Inventions for Solving Human Problems », *American Sociological Rewiew*, Vol. 47, February, pp. 1-13.

ZIMMERMANN, Horst (1999), « Innovation in Non Profit Organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford (Blackwell), Vol. 70, no 3, pp. 589-613.